



Einladung:  
Verkaufsmanagement  
Workshop in Berlin, am 25.09.15



Workshop für Fach- & Führungskräfte  
**Verkaufsmanagement & Verkaufsstrategien**

**Seminarbeschreibung mit Zielsetzung:**

Unter Verkaufsmanagement verstehen wir den gezielten Einsatz von Verkaufsstrategien, Verkaufstechniken und Verkaufshilfsmitteln, die nachweisbar den Umsatz steigern. Unser Verkaufsmanagement – Konzept enthält sowohl Akquise- als auch „klassische“ Verkaufstechniken, die die Teilnehmer dann in ihrem Betrieb einsetzen können, um mehr Umsatz zu generieren

**Inhalte der Weiterbildung mit Tests und Übungen:**

1. Vorwort & Einleitung mit einem Selbsteinschätzungstest
2. Verkaufsanalyse & Verkaufstrends
3. Verkaufswege & Verkaufsinstrumente
4. Verkaufsplanung & Verkaufsstrategien
5. Verkaufshilfsmittel & Verkaufssupport
6. Schlussbetrachtung und Messung der Zufriedenheit

**Weitere Informationen:**

Tagungsort: Deutsche Gesellschaft e. V., Mosse Palais / Voßstr. 22 (Nähe/Ecke Potsdamer Platz), D-10117 Berlin-Mitte, Tel. 030-88 412 141 (Fr. Thumm, Fr. Schulz)

Termin & Zeiten: Freitag, den 25.09.2015, von 09:00-17:00

Teilnehmerzahl: 8-12 Fach- & Führungskräfte

Netto-Investition pro Teilnehmer: € 195 zzgl. MWST für BVMW/CWG/DEHOGA Mitglieder und Kunden von Hotqua  
€ 295 zzgl. MWST für Nichtmitglieder

Leistungen: Seminarunterlagen, Checklisten, Tests, Übungen, ein Teilnahmezertifikat von HOTQUA, Tagungsgetränke und Kaffeepausen; Mittagessen im Ritz Carlton Berlin.

Übernachtung: Unsere Teilnehmer erhalten auf Anfrage eine Special Rate im Ritz Carlton oder einem anderen Hotel in der Nähe des Potsdamer Platzes

**Fax-Anmeldung:** bitte bis zum 18.09.15 direkt bei Hotqua; 030-40107755

Teilnehmer/ -in		Rechnungsanschrift / Ansprechpartner
Name:	Vorname:	
Name:	Vorname:	
BVMW / DEHOGA / Kunde	Ja __	Nein __



Einladung:  
Verkaufsmanagement  
Workshop in Berlin, am 25.09.15



## Ablauf und Inhalt des Workshops Verkaufsmanagement & Verkaufsstrategien

Themen	Übungen	OK
<b>Vorwort &amp; Einleitung</b>		
Eigenschaften eines erfolgreichen Verkäufers		
Selbsteinschätzungstest	X	
Verkaufsabteilung – mit Checkliste		
<b>Verkaufsanalyse &amp; Trends</b>		
Analyse unserer Angebote (quantitativ und qualitativ)	X	
Analyse unserer Zielgruppen	X	
Mitbewerberanalyse	X	
Trends / Trendanalyse	X	
<b>Verkaufswege &amp; Instrumente</b>		
Direkter / Persönlicher Verkauf: Verkaufsphasen im Front Office Bereich		
Direkter / Persönlicher Verkauf: Verkaufsphasen im Service Bereich		
Telemarketing / Telefon(verkaufs)gespräch	X	
Akquise - / Kundenbesuch		
Messen		
<b>Verkaufsplanung &amp; Strategien</b>		
Smarte Verkaufsplanung		
Quantitative & Qualitative Ziele	X	
Verkaufsplanung nach Jahren und Zielgruppen		
Verkaufsstrategien / 7 Schritte zum Erfolg		
<b>Verkaufshilfsmittel &amp; Support</b>		
Verkaufsbericht / Kontaktbericht		
Verkaufsaktionsreport / Erfolgsstatistik		
Verkaufsförderung		
Werbeaktionsablauf / Werbeplan		
AIDA Formel		
Planung und Konzeption von neuen Angeboten		
Pressearbeit – mit kleinen Checklisten		
Große Verkaufskonzeptübung	X	
<b>Schlusswort &amp; Empfehlungen</b>		
<b>Messung der Zufriedenheit der Workshop Teilnehmer</b>		